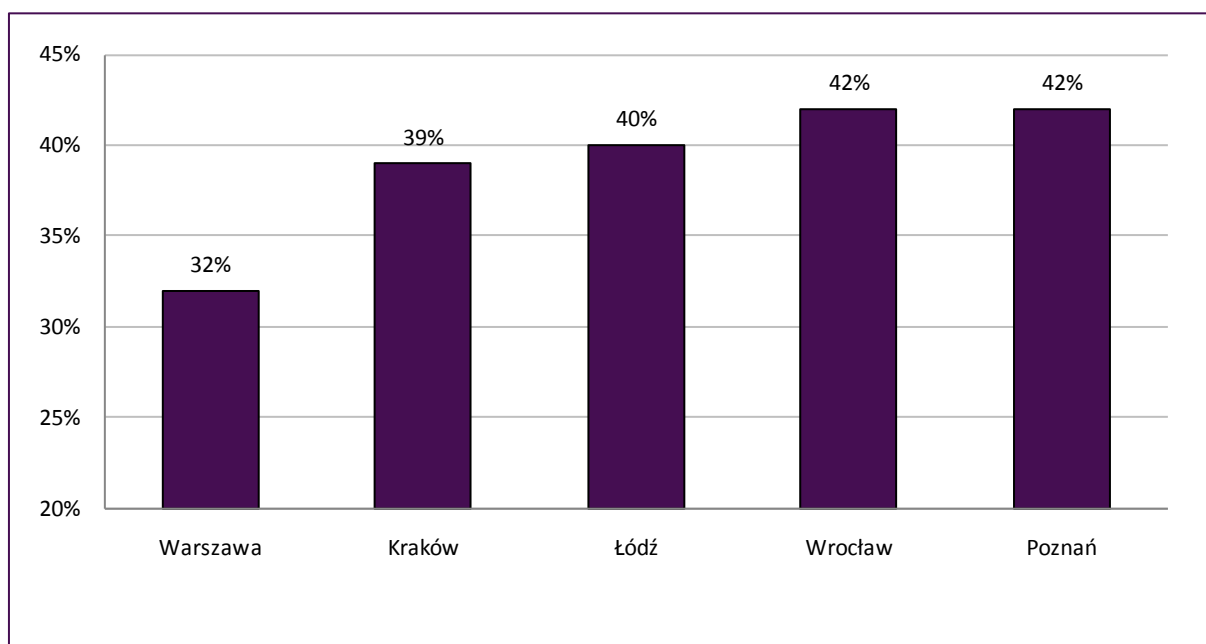


PONIŻEJ PRZEDSTAWIONO PRZYKŁADOWĄ CZĘŚĆ RAPORTU DOTYCZĄCEGO PREFERENCJI MIESZKANIOWYCH POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ LUB DOMÓW W 5 MIASTACH O LICZBIE LUDNOŚCI PRZEKRACZAJĄCEJ 500 000 OSÓB. BADANIA PREFERENCJI MIESZKANIOWYCH PRZEPROWADZONO PODCZAS JESIENNEJ EDYCJI TARGÓW TABELAOFERT.PL W WARSZAWIE, KRAKOWIE, ŁODZI, POZNANIU I WE WROCŁAWIU. KAŻDA EDYCJA TARGÓW TO KILKADZIESIĄT TYSIĘCY ZWIEDZAJĄCYCH I PONAD 3 TYS. WYKONANYCH ANKIET (PO OKOŁO 500 NA MIASTO).

✓ POTENCJALNI NABYWCY MIESZKAŃ LUB DOMÓW W PRZEDZIALE WIEKOWYM 26-30 LAT

Poniżej przedstawiono odsetek osób w wieku 26-30 lat wśród zainteresowanych zakupem mieszkania lub domu:

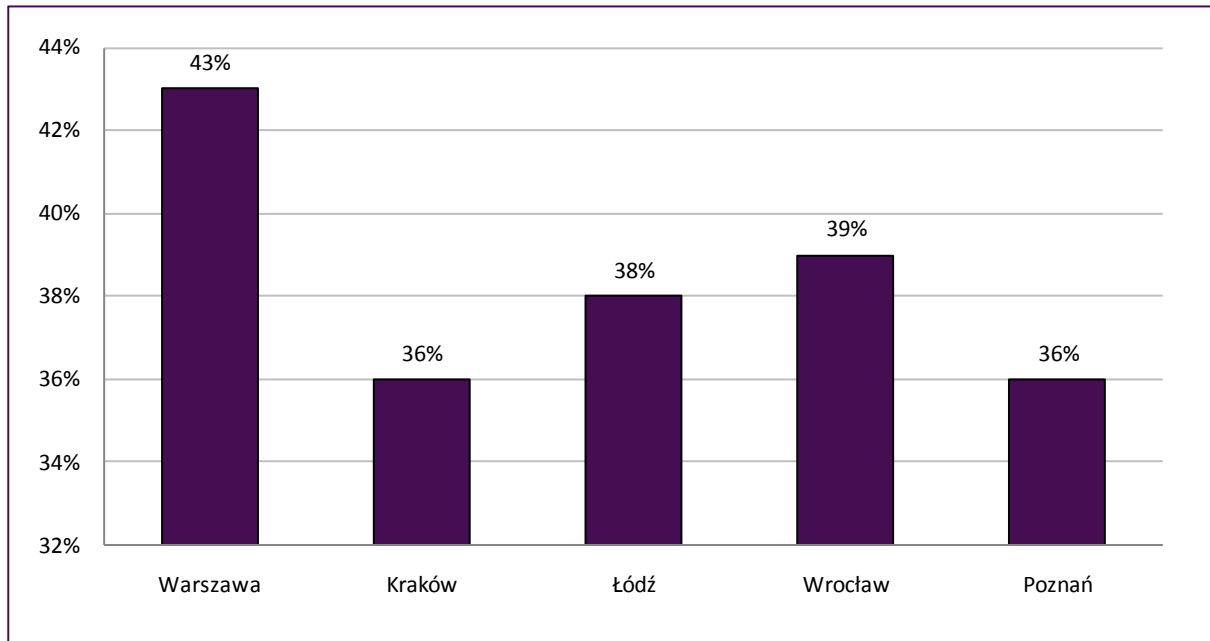


Wykres: Udział osób w wieku 26-30 lat wśród zainteresowanych nabyciem mieszkania lub domu w poszczególnych miastach, Źródło: redNet Consulting na podstawie badań preferencji mieszkaniowych (jesień 2010)

Udział osób w wieku 26-30 lat wśród osób zainteresowanych nabyciem mieszkania lub domu wahał się jesienią 2010 roku od 32% w Warszawie do 42% w Poznaniu i we Wrocławiu. Odpowiednio na poziomie 39% i 40% kształtował się udział takich osób w Krakowie i w Łodzi.

✓ POTENCJALNI NABYWCY MIESZKAŃ LUB DOMÓW POSIADAJĄCY MIESZKANIE

Poniżej pokazano udział osób posiadających mieszkanie wśród potencjalnych nabywców mieszkań lub domów:



Wykres: Udział wśród potencjalnych nabywców mieszkań lub domów, osób już posiadających mieszkanie, Źródło: redNet Consulting na podstawie badań preferencji mieszkaniowych (jesień 2010)

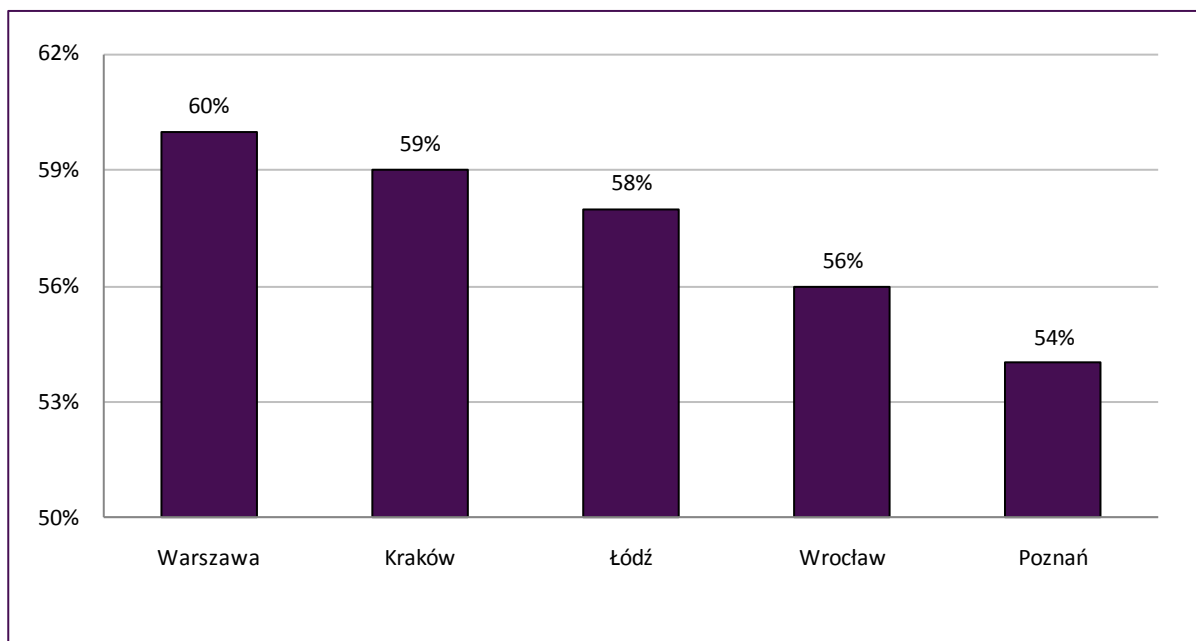
Wśród poszukujących nowego mieszkania lub domu, 43% osób posiada już mieszkanie w przypadku Warszawy. We Wrocławiu tacy potencjalni klienci stanowią 39% a w Łodzi tylko 38%. Najmniejszy udział osób posiadających mieszkanie wśród potencjalnych nabywców odnotowano w Krakowie i w Poznaniu po 36%.

Posiadanie mieszkania przez osobę poszukującą nowego mieszkania lub domu może znacząco ułatwić jej przeprowadzenie transakcji. Sprzedaż posiadanej nieruchomości może umożliwić przynajmniej częściowe sfinansowanie zakupu ze środków własnych. Właśnie takie osoby często rzeczywiście zawierają transakcje, ponieważ są mniej narażone na problem z uzyskaniem finansowania zakupu nieruchomości.

✓ TARGI MIESZKANIOWE JAKO ŹRÓDŁO INFORMACJI O RYNKU

Na wykresie przedstawiono odsetek osób w ramach popytu szerokiego (wskazywano kilka odpowiedzi a ich suma mogła przekroczyć 100%) pozyskujących informacje na temat rynku z targów mieszkaniowych.

Jesienią 2010 roku w Warszawie 60% osób poszukujących mieszkania lub domu wskazało targi mieszkaniowe jako źródło informacji o rynku. W Krakowie było to 59% potencjalnych klientów a w Łodzi 58%. Nieco mniej, ale wciąż większość osób wybrała targi mieszkaniowe jako źródło informacji we Wrocławiu 56% i w Poznaniu 54%.



Wykres: Udział osób wskazujących targi mieszkaniowe jako źródło informacji o rynku, Źródło: redNet Consulting na podstawie badań preferencji mieszkaniowych (jesień 2010)

W każdym z wymienionych miast co najmniej 54% wskazuje targi mieszkaniowe jako źródło informacji o rynku. Warto zauważyć, że na dwóch największych rynkach mieszkaniowych czyli warszawskim i krakowskim odsetek takich wskazań jest najwyższy.

Powyżej zaprezentowano fragment opracowania w postaci wykresów i komentarzy na temat zamieszczonych w nich danych. Rozbudowane opracowania składają się z kilkudziesięciu skomentowanych wykresów przedstawiających potencjalnego klienta i jego preferencje mieszkaniowe.

Badania przeprowadzamy na targach portalu tabela ofert.pl. W każdym mieście około 500 osób, na przygotowanych stanowiskach komputerowych, wykonuje ankietę składającą się z kilkudziesięciu pytań. Każdy z ankietowanych poświęca około 20 minut na badanie. Ponadto są to osoby rzeczywiście zainteresowane zakupem mieszkania lub domu i na tym skoncentrowane.

Dysponujemy danymi z poszczególnych miast i możemy porównywać otrzymane wyniki z poprzednimi edycjami badań. Wykonujemy raporty dla konkretnych dzielnic, obszarów i pod lokalizację konkretnej inwestycji. Dzięki temu nasze badania precyzyjnie odpowiadają na pytania. Dla kogo budować? Jakie rozwiązania będą akceptowane przez klientów? Gdzie budować?

Wiemy w jakim standardzie, gdzie i kiedy wybudowane mieszkanie chce kupić klient. Potrafimy pokazać, gdzie zlokalizować i jakie domy zaplanować, aby klienci je nabywali. Nasze raporty pokazują między innymi strukturę wiekową klientów, ich sytuację rodzinną i mieszkaniową, osiągnięte przez nich dochody w ramach gospodarstwa domowego i możliwą do zaakceptowania cenę mieszkań.

W oparciu o prowadzone badania preferencji mieszkaniowych możemy przygotować raport dotyczący Warszawy, Krakowa, Trójmiasta, Wrocławia, Poznania, Łodzi a także Katowic.

Szczegółowych informacji związanych z zakresem raportów i ofertą redNet Consulting udzieli:

Kamil Łysik – Starszy Analityk Rynku Nieruchomości

tel.: **22 318 72 79**

e-mail: kamil.lysik@rednetproperty.com